

异常火爆的2013年即将收官,但强势连涨19个月的南京房价已很难让人平静。  
清华大学中国与世界经济研究中心主任李稻葵在不久前专门撰文《房地产将有巨变》公开表达了自己的担忧:2013年新家和二手房成交量同步大幅上涨,说明大量的刚需已经接盘。大量的刚需在漫长的等待中,最后屈服大量入市抢购房屋。大量刚需高位接盘,意味着将来接盘的力量越来越弱了。  
在近18万套的新房二手房总成交量中,到底有多少南京刚需在今年被迫出手,刚需的持续接盘能力是否已现疲态,刚需盘价格的后续上涨是否会出现变数……这些都是本期“金楼市”努力揭开的市场真相。  
现代快报记者 葛九明

## 这是刚需被套牢的节奏啊

### 全市库存量一年间降1万套

### 三大传统刚需板块成交创四年新高

李稻葵至少说出了一个事实,的确有大量的刚需选择在今年入市抢房。

以下可以佐证这一观点:根据中原地产DRC监测数据显示,今年前11个月,90平米以下户型占到总成交量的约37%,90~120平米的成交占比约为34%,其中,江宁、江北、仙林三大传统刚需板块的成交量创下四年来新高,除江宁前11个月的成交量略少于2012年全年成交量外,这三大板块的今年前11个月的成交量远高于2010、2011、2012年全年的成交量。

一大批新旧刚需大盘今年斩获颇丰,记者从单日创下18亿销售额的中海国际社区销售负责人处获悉,在其首次开盘成交的1000多套组客户中,首次置业的占比达7成,约1000组。而桥北刚需大盘旭日上城和旭日上城今年以一个月开盘的节奏轮番推盘,全年共24次的开盘频次,每次开盘始终保持热销八九成、双盘全年43亿的总销售额。“春节前我们还会有一次推盘,只是房子卖得太快,所以工程方面一直处于赶工状态。”该项目相关负责人介绍说,此外,新城香溢紫郡、金地自在城、保利罗兰春天等一批刚需盘的售楼处也均在持续上演着精彩纷呈的抢房故事。

全市库存量的变化也是例证,2013年年初,全市的可售房源约为4.3万套,而截至记者发稿之日,全市的库存量降至3.3多套,在全市8.5万多套成交总量中,仅两江板块的成交量就高达4.3万多套,两大传统刚需板块揽下成交量的半壁江山。

### 120㎡以下户型始终供不应求

### 四大原因致刚需买房难捡便宜

由此看来,李稻葵的担心不无道理,刚需盘成交大幅放量,未来的刚需市场是否将现疲态?

然而,面对最直观的供求数据,这样的担心似乎又不那么迫切。中原地产DRC监测数据显示,今年前11个月,90平米以下户型供应量为25832套,而相对应的成交量为28510套,供应量依然略有不足。90~120平米户型同样未能满足需求。许多刚需盘负责人接受采访时也表示,由于今年刚需成交量大幅释放,明年市场的成交量的确会有一定下降,但刚需市场供不应求的状态仍将延续,考虑到不断攀升的地价,在同时具备人口红利和产业支持的南京,刚需市场的供需两旺仍能得以持续。

这些开发企业负责人将市场供不应求的根源归结为前几年屡屡未能完成的供地计划。中原地产DRC监测数据显示,2008~2011年,供地计划的完成比例分别为57%、70%、74%、94%,不难看出,尽管供地计划的完成情况已在明显改善,但真正缓解供不应求的市场仍然需要一段时间。对此,南京中原地产市场研究中心总监张君分析认为,“今年其实算不上全面意义上的刚需接盘年,首次改善和多次改善同样得到了较为明显释放,据我们粗略统计,大致为30%刚需、30%首改、25%多改、15%投资,现在的房价已不是首套房客群所能承受的,那些‘特刚’客群不得不沿着轨道交通去置业。如果不出更严厉的调控政策,依然紧张的供求关系、不断攀高的地价、城市的外扩发展、相对稳定的购房需求,都将使得明年刚需盘价格难以下调。”

### “特刚”客户置业半径一再扩大

### 两湖板块多刚需盘来访量已骤减

正如张君所说,在今年,那些有着强烈首次置业需求的“特刚”人群不得不将自己的置业半径一再扩大。

旭日上城和旭日上城的相关负责人告诉记者,尤其今年以来,真正首次置业的客户比例不断降低,双盘成交的4000多组客户中,首次置业比例仅30%~40%。仙林湖某知名楼盘负责人也告诉记者,今年项目首次开盘时,首套房客户占到绝大多数,但到最新一期开盘时,首次置业和改善置业的比例就已经各占一半了。

南京荣盛置业有限公司营销总监唐登洋告诉记者,这样一些数据:今年荣盛置业在六合共有7个楼盘先后入市销售,共卖出7000多套房源,主城客户占比从两年前的5%提高到如今的15%~20%。以此推算,这样在六合置业南京主城客群至少超过1000组。这样的情况并非荣盛个案,一位熟悉句容宝华板块的业内人士告诉记者,宝华板块楼盘新南京人置业比例高达80%~90%。

但刚需盘的后续价格仍然存在变数,仙林板块某知名开发企业负责人就告诉记者,根据其调研统计,明年仅仙林湖板块的上市量有望出现井喷,达到100万平方米,“尤为值得关注的是,其实年底仙林湖、九龙湖板块的不少知名刚需盘售楼处的来电来访量最近已出现骤降。”

供应量的变化不只如此,江北某知名大盘的高层透露,明年该公司的销售任务初定为100亿,而这些销售额将主要由其旗下的刚需盘贡献。此外,除弘阳双盘、荣盛7盘总供应量将维持与今年持平,今年狂销1300多套的中海国际社区明年的预计推盘量将达到3000多套。

# 2013

- 一次开盘卖出1000组首套房
- 一年开盘24次屡屡“日光”
- 六合盘一年抢走超1000组南京客

# 2014

- 大热刚需盘上市量不减
- 仙林湖板块上市量将达100万平方米
- 江北一房企销售任务直指100亿元

# 2015

.....